

(Read free) Wachstumsstrategien fr Solo- und Kleinunternehmer: Mit neuem Denken und Handeln zu mehr persnlichem und geschftlichem Erfolg

## **Wachstumsstrategien fr Solo- und Kleinunternehmer: Mit neuem Denken und Handeln zu mehr persnlichem und geschftlichem Erfolg**

*Von Monika Birkner*

*\*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks*



**DOWNLOAD**



+

**READ ONLINE**

Produktinformation - Verkaufsrang: #1209871 in BcherVerffentlicht am: 2007-03Einband: Gebundene Ausgabe174 Seiten | File size: 22.Mb

**Von Monika Birkner : Wachstumsstrategien fr Solo- und Kleinunternehmer: Mit neuem Denken und Handeln zu mehr persnlichem und geschftlichem Erfolg** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Wachstumsstrategien fr Solo- und Kleinunternehmer: Mit neuem Denken und Handeln

zu mehr persönlichem und geschäftlichem Erfolg:

Kundenrezensionen  
Hilfreichste Kundenrezensionen  
11 von 11 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.  
Ermutigend und klarend  
Von Zamyat M. Klein  
Schon das Vorwort fand ich sehr ermutigend und inspirierend und ich freute mich auf die weitere Lektüre des Buches. Wobei Lektüre nicht die richtige Formulierung ist: ich habe es von vorne bis hinten durchgearbeitet. Denn Monika Birkner bietet zu allen aufgeführten Themen Anregungen an, in denen man die sehr konkreten Anregungen auf die eigene Arbeit übertragen kann. Im Buch wird konsequent eine ganzheitliche Sicht eingehalten: es geht nicht nur um finanziellen Erfolg, sondern auch um persönliche Entwicklung und Zufriedenheit. Monika Birkner stellt sehr schöne Modelle vor, anhand derer man seine bisherige oder geplante Strategie überprüfen und entwickeln kann. Dazu gibt es auch immer ein passendes Akronym: Der C.R.E.A.T.E.-Prozess, um Ideen zur Realität werden zu lassen oder das W.E.R.T. Konzept. W= Wirkung, E= Erlebnis, R= Relationship/ Beziehung und T= Transformation. Es geht nicht nur um Ihr Produkt, das Sie verkaufen wollen (Wirkung), sondern auch um die Erlebnisse, die Ihr Kunde beispielsweise durch Ihre Dienstleistung hat, um die Beziehung, die Sie zu ihm aufbauen und die Möglichkeit, weiterreichende Veränderungen zu bewirken. All diese Modelle werden nicht rein theoretisch vorgestellt, sondern es werden zahlreiche konkrete Beispiele erfolgreicher Unternehmer/innen zu jedem Punkt dargestellt. Das im Zusammenhang mit den eigenen Anregungen macht es zu einem sehr lebendigen Praxisbuch. Zusätzlich angereichert wird es durch viele Tipps zu Links und Literatur sowie weitere Infos und Formulare auf einer eigenen Webseite zum Buch. Während der Lektüre habe ich nicht nur mit Textmarkern und Klebezetteln im Buch gearbeitet, sondern nebenher Mind Maps und Seiten voll geschrieben mit unzähligen konkreten Ideen, die mir bei der Lektüre zuflogen. Daher war es für mich ein lustvoller kreativer Prozess, dieses Buch am Strand durchzuarbeiten. Das ganze Buch ist sehr klar strukturiert, was das portionsweise Durcharbeiten erleichtert. Am Ende hat jeder einige grundlegende Dinge für sich geklärt, auf denen er aufbauen kann. Ein Buch, das in die Tiefe geht und nicht bei allgemeinen Marketingtipps stehen bleibt. Es ist sehr individuell, jeder wird einen anderen Nutzen daraus ziehen können. Und zuletzt: es liegt auch gut in der Hand, hat einen angenehm flexiblen gummierten Einband für die Kinestheten unter uns eine Zusatzfreude.  
37 von 39 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. So neu nun auch wieder nicht  
Von Fuchs Werner Dr  
Wer seiner Leserschaft Neuheiten verspricht, muss sich gefallen lassen, dass man das neue Denken und Handeln genauer unter die Lupe nimmt. Das Resultat meines Briefmarkensammlerblicks: Ich fand nichts wirklich Aufregendes unter den News von Monika Birkner. Ihre Leistung besteht viel mehr darin, Verstreutes neu zu ordnen, in eine angenehme sprachliche Form zu bringen und mit Beispielen aus der Praxis zu garnieren. Ausserdem wird die Autorin ihrem Anliegen gerecht, den Solo- und Kleinunternehmern Mut zu machen. Nur wäre ihr das auch gelungen, wenn sie auf neue Formeln verzichtet hätte. So wird die AIDA-Formel der Werber bei Monika Birkner zum A.P.F.E.L., (Attention, Permission, Follow-ups, Engagement, Long-Lasting Relationship), Angebote müssen W.E.R.T. haben, was für Wirkung, Erlebnisse, Relationship und Transformation steht. Und um dem Durchwursteln Einhalt zu gebieten, soll künftig nach der Formel C.R.E.A.T.E. gearbeitet werden, was für Clear Vision, Reality Check, Energy of Emotions, Act Allow, Text Adjust, Enjoy the Process steht. Selbst wenn all diese englischen Ausdrücke erlutert werden, zweifle ich an der Wirksamkeit dieses didaktischen Konzepts. Meine Bedenken werden von einem Weltbild genährt, das demjenigen der Autorin in wesentlichen Punkten widerspricht. Wenn Monika Birkner schreibt, dass wir keine reinen Kopfmenschen sind, so festigt das gerade die alte Ansicht, wir würden uns primär rational verhalten, könnten unser Leben sowie Erfolg planen. Wenn gut 90 Prozent unseres Verhaltens vom Unbewussten gesteuert wird, dann ist der Satz vom unreinen Kopfmenschen eine trügerische Verharmlosung. Im Buch finden sich viele Formulierungen, die darauf hindeuten, dass Autorin sich in einem Zwischenreich aufhält und selber nach Orientierung sucht. So steht auf Seite 34: Vielleicht gehen Sie zu den Menschen, die meinen, dass Erfolg und Wachstum das Ergebnis harter Arbeit seien. Das war auch lange Zeit meine Einstellung. Dennoch basiert Monika Birkners Buch auf dem Modell, dass der Erfolg vom Einsatz der richtigen Methoden und Strategien abhängig ist. Der Zufall ist auch bei ihr eher ein Istiges. Ebenfalls dem alten Denken verpflichtet ist die Annahme, der Mensch könne sich mit den richtigen Fragen selber erkunden. Das Frage-und-Antwort-Spiel funktioniert aber nur, solange das Ich auf seinem Throne sitzen bleibt. Statt viel zu fragen, sollte man lieber viel beobachten. Denn das Unbewusste webt seine Geschichten in Verhaltensmuster ein. Die Autorin und ich haben ganz offensichtlich verschiedene Vorstellungen vom Menschen. Aber das heisst noch lange nicht, dass Monika Birkner bei den Lesern nichts auslösen kann. Denn sie verfügt über eine Persönlichkeitseigenschaft, die ausgerechnet bei Coaches, Ratgebern und Beratern nicht zur Grundausstattung gehört: sie ist einfühlsam und stellt sich zwischen den Zeilen selber in Frage. Und so erhält der aufmerksame Leser Impulse, die zu Veränderungen führen, selbst wenn er dies nicht bewusst wahrnimmt. Weil Monika Birkner in Interviews mit erfolgreichen Solo-Unternehmern auch andere zu Wort kommen lässt, ihre eigenen Geschichten einbringt und alte Weisheiten neu formuliert, kann sich jeder Leser seine eigenen Erfahrungsräume errichten und gestalten. Das gefällt mir. Mein Fazit: Ein Ratgeber für Solo- und Kleinunternehmer, der klare Richtungen vorgibt und dennoch genügend Freiraum lässt, um sich nicht gegengelt zu fühlen. Viel liebevoller geschrieben als die meisten. Jetzt kommt der grosse Zampanù-Bücher zu diesem Thema. Das Wichtigste sind nicht die Formeln und Rezepte, sondern die Geschichten und all das, was zwischen den Zeilen steht.  
9 von 9 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Kleinunternehmer auf

Erfolgskurs Von Hans-Jürgen Ramisch Wachstum basiert auf Unzufriedenheit mit der aktuellen Situation und dem Wunsch nach einer höherwertigen Stufe. Ziele zur Überwindung der aktuellen Realität sind mehr als die Steigerung von Umsatz und Gewinn, so z.B. Zuwachs an Kompetenz, Erfahrung, Reife". In neun Kapiteln vermittelt Monika Birkner Strategien für Unternehmer. Ihre Zielgruppe sind dabei Solo- und Kleinunternehmer. Mit der Verwendung des Begriffs Solounternehmer nutzt sie sowohl die Abgrenzung vom rechtlich belegten Begriff des Einzelunternehmers und zugleich die erste Chance für ihr persönliches Marketing. Entsprechend kreativ folgen auch Anregungen für die Leser. Kapitel 1 widmet Birkner Bedeutung und Zukunft von Solo- und Kleinunternehmern. Fast 2,2 Millionen Selbstständige sind Einzelkämpfer, die Zahl nimmt ständig zu. Das Spannungsverhältnis von Arbeit und Privatleben (work-life-Balance) und die Beiträge des Einzelnen für die Gesellschaft sind Gegenstand von Abschnitt 2. Hilfreich sind - wie in anderen Teilen des Buches auch - viele Reflexionsfragen. Mit dem C.R.E.A.T.E-Prozess (Abschnitt 3) stellt Birkner einen Realisierungsrahmen für Projekte vor. Das Akronym steht in deutscher Übersetzung für klare Vision, Realitäts-Check, Energie der Gefühle, Handeln und Zulassen, Testen und Anpassen sowie den Prozess genießen. Ebenfalls behandelt werden Ängste und Zweifel, einschließlich Existenzängste und der zweckmäßige Umgang mit ihnen. Ermitteln der eigenen strategischen Stärken und die Entwicklung einer magischen Anziehungskraft für die Zielgruppe stehen im Vordergrund der Abschnitte 4 und 5. Dazu bietet die Autorin 15 Positionierungsstrategien an. Der Aufbau solider Kundenbeziehungen in Abschnitt 6 wird hauptsächlich durch W.E.R.T. (Wirkung, Erlebnisse, Relationship/Beziehung und Transformation) beeinflusst. Kunden W.E.R.T. bieten und entsprechend die dazu passenden Kunden finden, sieht Birkner als wesentliche Einflussgröße für Erfolg des Unternehmers an. Hat der Unternehmer zu viele Aufträge, fehlt die Zeit für die Akquise. Fehlen ihm die Aufträge, muss alle Zeit für die Akquise verwendet werden. Auswege aus dieser für Kleinunternehmer typischen Achterbahnsituation sollen mit kontinuierlichem Wachstum (Abschnitt 7) erreicht werden. Die Abkehr vom reinen Produktanbieter führt zum Komplettanbieter oder Problemlöser. Birkner spricht vom Full-Service-Konzept (Kapitel 8) und stellt heraus, dass mit der richtigen Konzeption auch Geld verdient werden darf - und muss (Abschnitt 9). Mein Fazit: Ein Buch gefüllt mit Ideen und Anregungen. Nicht alles ist neu, aber das ist ja kein Nachteil. Den Leser erwartet kein Rezeptbuch, sondern eine hilfreiche Sammlung von Anregungen für das eigene kleine Unternehmen, die zum Nachdenken anregt. Besonders gut finde ich, dass die Autorin nicht nur ihre Ideen vorträgt, sondern mit rund 20 Interviews und zahlreichen Beispielen weitere Sichtweisen einbringt. Mit diversen Checklisten, einschließlich der zusätzlichen Download-Möglichkeit auf der zugehörigen Internetseite, bietet das Buch zusätzlichen Nutzen. Die Auseinandersetzung mit den einzelnen Punkten kann dem Leser jedoch auch die Autorin nicht abnehmen. Gerade darin erschließt sich aber das Potenzial dieses Buches. Selbst gestandene Kleinunternehmer können vom Lesen und der Arbeit mit dem Buch profitieren und zahlreiche Ideen für das Wachstum ihres Unternehmens mitnehmen. Besonders empfehlenswert ist das Buch für alle Jungunternehmer, Solo- und Klein-Unternehmer in Krisensituationen und alle Wachstumsinteressierten. Die Kaufempfehlung wird verstärkt durch die gute Ausstattung und das angenehme Preis-Leistungsverhältnis.

Pressestimmen" Start-up "Monika Birkner nimmt Kleinunternehmerinnen als Zielgruppe ernst. Themen wie Wachstum, Marketing oder Positionierung werden aus ihrer Perspektive behandelt. Dabei schaut sie ein wenig 'hinter die Kulisse' und bezieht das emotionale Auf und Ab der 'Solounternehmerinnen' mit ein. Auch Selbstzweifel und die Angst, nicht gut genug zu sein, werden dabei nicht ausgespart. Die Autorin liefert Ermunterung, Strategievorschläge und praktisch verwendbares unternehmerisches Know-how. Ein Buch, das wertvolle Anregungen liefern kann." existXchange.de "Eine wertvolle Lektüre für denjenigen Existenzgründer, der mit einem Weniger an bürokratischem und psychologischem Aufwand nicht nur seinen Profit, sondern vor allem auch seine Lebensqualität steigern möchte." existXchange.de "Monika Birkner schließt mit ihrem Buch eine Lücke. Ein derart umfassendes und damit auch hilfreiches Buch für die Einzelkämpfer gab es bislang noch nicht. Jeder zweite der mehr als vier Millionen Selbstständigen in Deutschland fällt in die Kategorie Solounternehmer. Ihnen bietet die Autorin eine Fülle von Informationen und Tipps, wie sie ihr Business ankurbeln können." Hamburger Abendblatt Kurzbeschreibung Raus aus der Einzelkämpfer-Falle Sie sind gut auf Ihrem Fachgebiet und kommen trotzdem auf keinen grünen Zweig? Sie arbeiten so viel, dass keine Zeit für Ihr Privatleben bleibt? Orientieren Sie sich an den Beispielen erfolgreicher Solo-Unternehmer: Business und Leben in Einklang bringen Angst vor der Akquise überwinden Alternativen zur Kaltakquise Neue Trends erkennen und nutzen Blockaden in Bezug auf Geld und Erfolg auflösen Preisverhandlungen souverän meistern Mit Kooperationen und Networking die eigenen Kräfte vervielfachen Zahlreiche Interviews mit erfolgreichen Solo-Unternehmern "Monika Birkner schließt mit ihrem Buch eine Lücke. Ein derart umfassendes und damit auch hilfreiches Buch für die Einzelkämpfer gab es bislang noch nicht." Hamburger Abendblatt Der Verlag über das Buch Sehen Sie hier ein 7-minütiges Interview mit der Autorin Monika Birkner bei JobTV24